

# ESTUDIO DE CASO

## ANÁLISIS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

¿Por qué  
CAFFENIO no  
quiere  
convertirse en el  
*Starbucks*  
mexicano?



Trade-offs + sistema de actividades + escala



Osler Pascoe Moreno  
[economicedge.com.mx](http://economicedge.com.mx)

# Contexto del caso

## HECHOS CLAVE - CAFFENIO EN 2025

- Opera 300 puntos de venta en 12 estados + más un local en Arizona, EUA.
- Dos canales: servicio al auto y tiendas propias.
- Alianza operativa con OXXO bajo la marca Andatti.

## 3 RASGOS DEL MODELO DE CAFFENIO

- 1. Rapidez:** reducir tiempos en atención y cobro.
- 2. Menú acotado:** pocas opciones + alta calidad.
- 3. Estandarización operativa:** mismos procesos y ejecución entre plazas.

**CAFFENIO se distingue por ofrecer un menú reducido y más velocidad en el servicio.**

# Propuesta de valor de CAFFENIO

“Café de calidad, con amabilidad y súper rápido: le devolvemos tiempo a la gente.”

**Cliente objetivo:** alta frecuencia, rutina diaria.

**Problema que resuelve:** filas y calidad inconsistente.

**Beneficio principal:** ahorro de tiempo.

**Otros beneficios:** amabilidad + calidad constante.



Fuente: [caffenio.com](http://caffenio.com) (menú)

# Marco de análisis

## Tres preguntas para entender a CAFFENIO:

### I. Contraste en la propuesta de valor

- ¿Qué promete CAFFENIO vs Starbucks?

### II. Posicionamiento estratégico

- ¿Qué decide hacer y no hacer para sostener su propuesta de valor?

### III. Sistema de actividades

- ¿Por qué funciona el modelo y por qué es difícil de replicar?

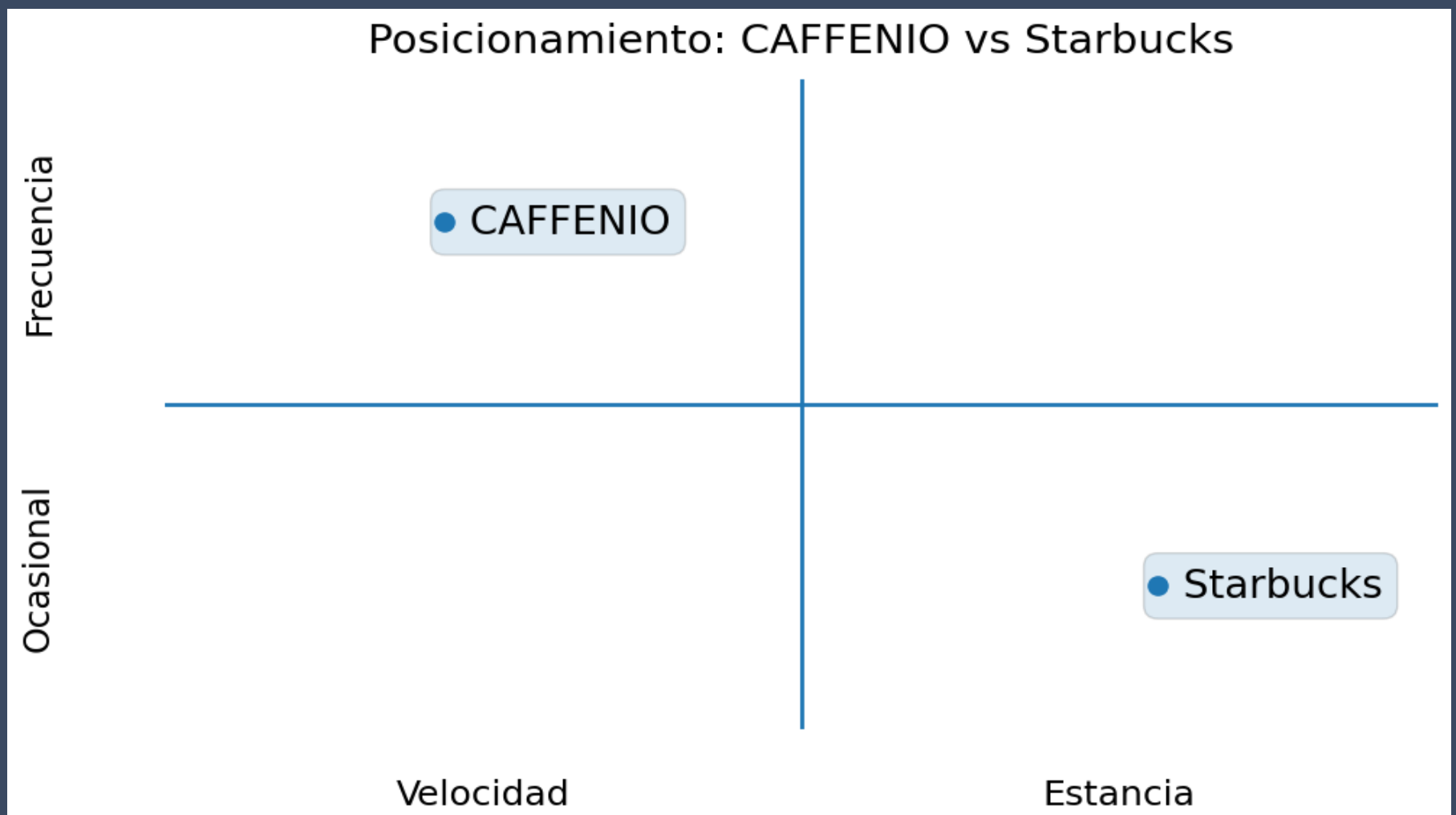
**CAFFENIO no busca copiar a *Starbucks*: en la práctica, imitarlo puede poner en riesgo su ventaja.**

# I. Contraste en la propuesta de valor



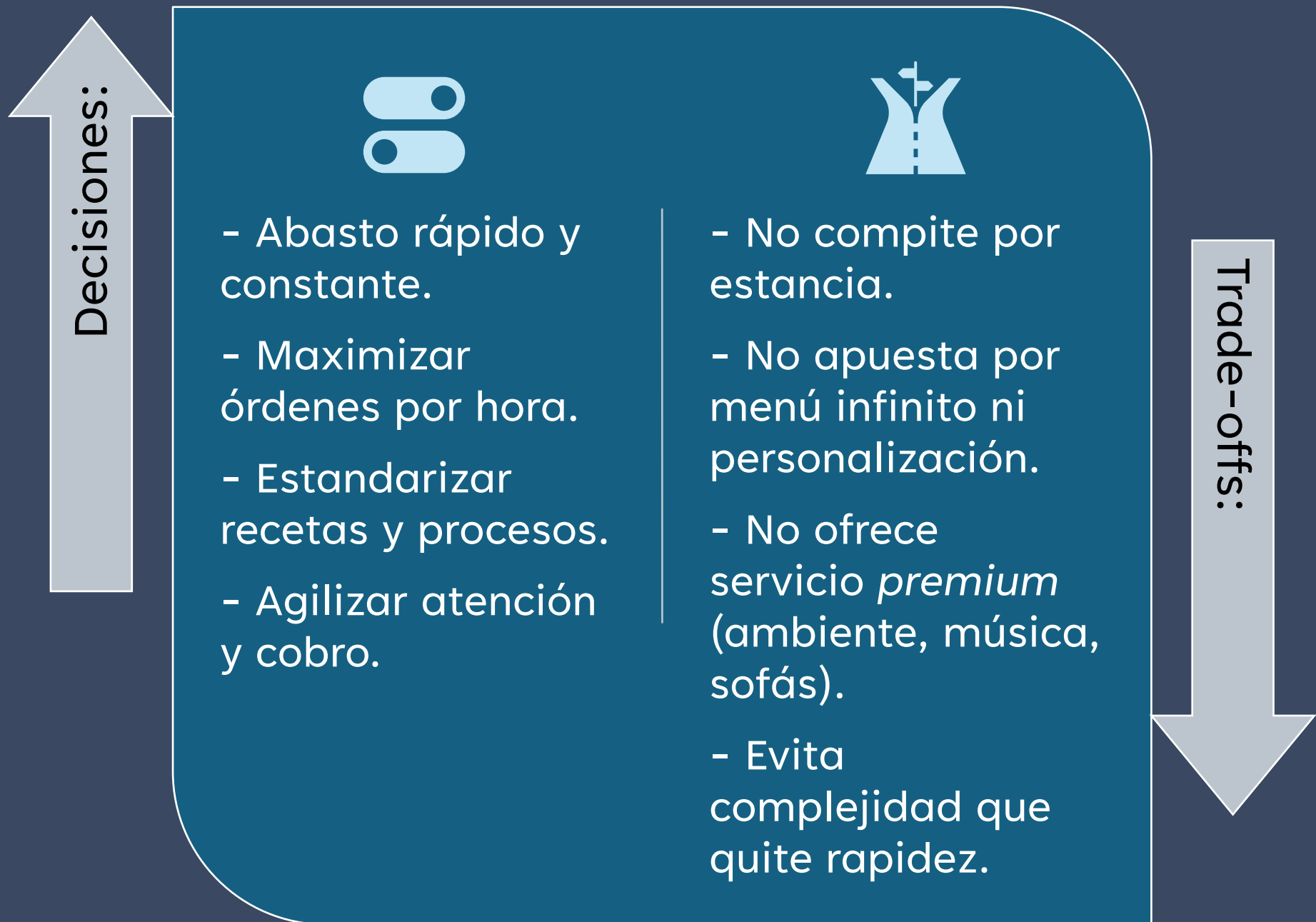
	CAFFENIO	STARBUCKS
Promesa	Rapidez + calidad + amabilidad	Experiencia + estancia + personalización
Optimiza	Tiempo + flujo + consistencia	Ambiente + permanencia + comodidad

Posicionamiento: CAFFENIO vs Starbucks



## II. Posicionamiento estratégico

En la estrategia, importa tanto lo que se elige como lo que no se elige.



Como CAFFENIO no compite en experiencia, debe proteger su promesa de rapidez, evitando todo lo que la frene.

# III. Sistema de actividades

El motor de CAFFENIO: un sistema donde cada actividad hace más valiosa a las demás; y cada una depende del resto.



Todo está conectado para un solo fin: servir con rapidez para darle mayor valor al tiempo.

# Reto estratégico

## ➤ DOS FORMAS DE COMPETIR

*Starbucks* compite por experiencia (mercado saturado).

CAFFENIO compite por rapidez (oportunidad por conveniencia y frecuencia).

## ➤ RETO ESTRATÉGICO

Copiar a *Starbucks* añadiría complejidad y rompería la promesa de rapidez.

Entonces, surge la pregunta:

¿Cómo puede CAFFENIO  
proteger su ventaja sin copiar el  
modelo de *Starbucks*?

# Ajuste dinámico: Mejora discontinua

Mejora Discontinua: innovar sin cambiar la estrategia (“valor al tiempo”).

## 1) ¿En qué consiste?

- **Salto tecnológico y de proceso:**
  - Mejoras en cobro y atención (recortar fila),
  - Rediseño de estación y procesos (recortar segundos),
  - Herramientas digitales (solo si reducen fricción).

## 2) ¿Cómo se implementaría?

- i. Identificar cuello de botella,
- ii. Probar y validar en piloto (KPI: tiempo / fila / errores), y
- iii. Estandarizar y replicar.

**Regla de oro:** más rapidez, misma simplicidad.

# Conclusiones



**CAFFENIO es diferente**



**porque no vende estancia: vende tiempo**



**rapidez + trato amable + calidad constante.**



La ventaja no está en una táctica: depende de un **sistema de actividades** que se refuerza.



**Copiar a Starbucks:** más complejidad → menos rapidez → se rompe la propuesta de valor.



Puede sostener la ventaja innovando con disciplina: pilotear, validar, estandarizar y dar saltos (**Mejora Discontinua**).

# Fuente metodológica

Entrevista a José Antonio Díaz:

Cracks Podcast con Oso Trava. “La Historia del CAFÉ del OXXO | JOSÉ ANTONIO DÍAZ #243.” : <https://youtu.be/vHK1MHItPZg>

Wharton Online — *Business Strategy: Competitive Advantage (Strategy Audit)*

Michael Porter — *Competitive Strategy, Competitive Advantage, What Is Strategy?*

